



Ehrenamt stärken

Bürgerschaftliches Engagement stellt eine zentrale Komponente der Demokratie dar

Veranstaltungsort:

Ev. Tagungsstätte Löwenstein
Altenhau 57, 74245 Löwenstein-Reisach
www.tagungsstaette-loewenstein.de

Teilnahmegebühr:

Diese beträgt **50,- €**. Darin enthalten sind die Kosten für das Programm, die Unterkunft im Einzelzimmer und die Verpflegung. Der Beitrag ist unabhängig von der in Anspruch genommenen Leistung zu zahlen. Stellt dieser Beitrag für Sie ein Hindernis dar, wenden Sie sich bitte an die Organisator_innen.

Anmeldung:

<https://www.fes.de/lnk/2021-11-22-23-frauenehrenamt>

Bildungszeit:

Für dieses Seminar können Sie bei Ihrem Arbeitgeber Freistellung aufgrund des Bildungszeitgesetzes beantragen (weitere Infos unter: www.bildungszeit-bw.de).

Trainerin:

Tamara Zeidler, Dipl. Sozialwissenschaftlerin, zertifizierte Bildungsberaterin und ausgebildete Mediatorin
www.tamara-zeidler.de

Veranstalter:

Fritz-Erler-Forum Baden-Württemberg,
Landesbüro der Friedrich-Ebert-Stiftung
Werastraße 24, 70182 Stuttgart
www.fes.de/fritz-erler-forum

Verantwortlich:

Oliver Schael, Fritz-Erler-Forum

Organisation:

Susanne Ennulath, Fritz-Erler-Forum
Susanne.Ennulath@fes.de
Tel.: 0711 24 83 94-48, Fax: 0711 24 83 94-50



SOZIAL UND KOMPETENT

Kompetenz-Seminar

Für Frauen im Ehrenamt

Erfolgreich verhandeln!

**22. - 23. Nov. 2021
Löwenstein-Reisach**

Programm

Verhandlungen bestimmen einen wesentlichen Teil des politischen und beruflichen Erfolgs. Sie so zu führen, dass ein für alle Seiten tragfähiges Ergebnis entsteht und gleichzeitig die Beziehung zwischen den Verhandlungspartner_innen nicht beschädigt wird, ist eine Kunst.

Eine konstruktive Haltung, eine solide Verhandlungsstrategie und Feingefühl sind dabei die Erfolgsfaktoren. Ziel dieses Seminars ist es, eine persönliche Verhandlungsstrategie zu entwickeln, die zur eigenen Persönlichkeit passt sowie faire, kreative, vernünftige und tragfähige Verhandlungsergebnisse für alle Beteiligten zu erzielen. Dabei arbeiten wir praxisorientiert an den konkreten Fallbeispielen, die die Teilnehmerinnen ins Seminar mitbringen.

Im Seminar lernen Sie:

- sich optimal auf Verhandlungen vorzubereiten
- einen konstruktiven Umgang mit Ihren persönlichen Verhandlungstolpersteinen
- dass Männer und Frauen anders verhandeln
- souverän mit den eigenen Gefühlen und denen des/der Verhandlungspartner_in umzugehen
- kreative Lösungsmöglichkeiten zu entwickeln
- verbindliche Ergebnisse zu schaffen
- Ihre persönliche und konkrete Verhandlungsstrategie zu entwickeln

Montag, 22. November 2021

Anreise, Check-in,
Begrüßungskaffee bis 14:00 Uhr

14:00 **Begrüßung und Kennenlernen**

14:30 **Einstieg ins Thema**

- Persönliche Standortbestimmung
- Warum Verhandlungen oft schwer fallen
- Erfolgsfaktoren von Verhandlungen
- Interessen versus Positionen
- Männer verhandeln anders. Frauen auch
- Gesprächsstruktur

18:00 **Abendessen**

19:00 **Übungen/ Rollenspiel**

- Verhandlungsspiel mit Auswertung

21:00 **Ende des ersten Tages**

Gelegenheit zum informellen Beisammensein

Dienstag, 23. November 2021

Frühstück und Check-out vor dem
Beginn des Seminars

09:00 **Morgenrunde**

09:15 **vertiefende Verhandlungsstrategien**

- Faktor Mensch und Gefühl
- Übungen/ Rollenspiel
- Argumente entwickeln

12:00 **Mittagessen**

13:00 **Arbeiten an der persönlichen Verhandlungsstrategie**

16:30 **Seminar-Feedback und Auswertung**

17:00 **Ende des Seminars und Abreise**